

Grenzen wirtschaftlicher Kooperation zwischen China und Indien

Giese, Karsten

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Giese, K. (2006). *Grenzen wirtschaftlicher Kooperation zwischen China und Indien*. (GIGA Focus Asien, 12). Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies - Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien, Institut für Asienkunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-274953>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Grenzen wirtschaftlicher Kooperation zwischen China und Indien

Karsten Giese

Nach zehn Jahren besuchte am 21./22. November mit Hu Jintao erstmals wieder ein chinesischer Präsident den südlichen Nachbarn Indien. Erneut stand die wirtschaftliche Dimension im Vordergrund, über die es im Abschlusskommuniqué des Staatsbesuchs heißt, beide Seiten glaubten, dass eine umfassende wirtschaftliche Verbindung ein Kernstück ihrer strategischen Partnerschaft sei.

Analyse:

China und Indien weisen eine starke wirtschaftliche Wachstumsdynamik auf und betonen das große Potenzial für eine wirtschaftliche Zusammenarbeit. Insbesondere im Bereich von Hochtechnologie-Industrien werden von der Verbindung von indischem Software-Knowhow mit chinesischer Expertise in der Hardware-Produktion erhebliche Synergien erwartet. Die Analyse des gegenwärtigen Stands der indisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen bietet für derartige Prognosen jedoch kaum einen Anhaltspunkt.

- Die Handelsbeziehungen weisen in ihrer Struktur ein starkes Ungleichgewicht zugunsten Chinas auf. Während Indien sowohl als Absatzmarkt für chinesische Industrieprodukte als auch als Lieferland günstiger Rohstoffe und Güter auf niedriger Verarbeitungsstufe von marginaler Bedeutung ist, rangiert China als Handelspartner für Indien inzwischen auf den vorderen Rängen.
- Indische Unternehmen investieren zwar zunehmend in China, haben es bislang jedoch nicht geschafft, Fuß auf dem chinesischen Inlandsmarkt zu fassen, und bedienen in erster Linie Niederlassungen internationaler Bestandskunden in China oder internationale Abnehmer von China aus. Der Erfolg indischer IT-Ausbilder in China lässt eher auf eine chinesische Strategie der Substitution von indischem Software-Knowhow schließen denn auf den Aufbau von Synergien.
- Chinesische Investitionen und der Export von Dienstleistungen sind in Indien zwar durchaus konkurrenzfähig. Wirtschaftliches Engagement chinesischer Unternehmen wird jedoch in vielen Fällen von der indischen Regierung unter Hinweis auf die nationale Sicherheit blockiert. Von einer Vertrauensbasis zwischen beiden Staaten kann daher bislang kaum die Rede sein.

Key words: China, Indien, Wirtschaftskooperation, Handel, FDI, Sicherheit

1. China und Indien: Gemeinsam sind wir stark

Chindia – eine Wortschöpfung, gebildet aus China und Indien, die auf eine enge Kooperation zwischen den beiden Staaten verweist – war bereits seit dem öffentlichkeitswirksamen Besuch des chinesischen Ministerpräsidenten Wen Jiabao in Indien im April 2005 zu einem Schlagwort geworden. Der jüngste Staatsbesuch des chinesischen Präsidenten Hu Jintao in der zweiten Novemberhälfte 2006 mit seinem wirtschaftspolitischen Fokus führte scheinbar deutlich vor Augen, dass mit dem asiatischen Zweigestirn ein neues Gravitationszentrum der globalen Wirtschaft entsteht, dessen Potenzial weit über das Chinas hinaus weist. In einem Vergleich der Wirtschaftsentwicklung, gemessen am Bruttoinlandsprodukt seit 1980 basierend auf OECD-Statistiken, erscheinen China mit einem Wachstum von +868 % und Indien mit +311 % als globale Champions, während Deutschland mit einer Zuwachsrate von nur +56 % an der weltwirtschaftlichen Dynamik scheinbar kaum teilhat.

Nachdem China und Indien jahrzehntelang mehr oder weniger indifferent mit dem Rücken zueinander gestanden hatten, erlebt in den offiziellen Verlautbarungen, die beide Länder anlässlich höchststranger gegenseitiger Staatsbesuche herausgeben, die sino-indische Freundschaft (*Hindi Chini bhai bhai*) aus den frühen 1950er Jahren eine Renaissance. 2004 wurde eine strategische und kooperative Partnerschaft begründet, deren Potenzial primär in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit ausgespielt werden soll. Auch der Staatsbesuch von Hu Jintao war keine Ausnahme. Man wolle, so hieß es dort, die wirtschaftliche Kooperation zum Kern der bilateralen Beziehungen machen und seine Stärken miteinander verbinden, um Synergien der komplementären Volkswirtschaften zu nutzen. Allenthalben werden so auf höchster politischer Ebene die komplementäre Wirtschaftsstruktur der beiden aufstrebenden Staaten sowie das daraus resultierende Potenzial für Synergien und die gemeinsame Entwicklung von Handel, Dienstleistungen und Investitionsprojekten beschworen. Grund genug, jenseits aller Rhetorik des Untergangs des europäischen Abendlandes bzw. des unaufhaltsamen Aufstiegs des neuen asiatischen Zweigestirns den gegenwärtigen Entwicklungsstand der sino-indischen Kooperationsbeziehung im wirtschaftlichen Bereich genauer unter die Lupe zu nehmen.

2. Die real existierende Kooperation

2.1. Bilateralen Warenhandel

Im bilateralen Warenhandel zeichnet sich eine Intensivierung der sino-indischen Wirtschaftsbeziehungen bereits seit mehreren Jahren ab. Obwohl die wirtschaftlich orientierte strategische Partnerschaft zwischen beiden Staaten erst 2004 begründet wurde, weisen chinesische Exporte nach Indien ebenso wie Importe aus Indien schon seit dem Jahr 2000 phänomenale Wachstumsraten auf. Von 2000 bis 2004 war beinahe eine Verfünffachung des Handelsvolumens zu verzeichnen; allein das Jahr 2004 schlug mit einer Steigerung der chinesischen Exporte nach Indien um rund 77 % und der indischen Exporte nach China um 80,6 % zu Buche. Auch 2005 und 2006 war eine Fortsetzung dieses Trends zu verzeichnen, mit Zuwachsraten im bilateralen Handel von 37 % im vergangenen Jahr und immerhin weiteren 27 % während der ersten sechs Monate 2006. Damit wird das vom chinesischen Ministerpräsidenten Wen Jiabao im Rahmen seines letztjährigen Indienbesuchs erst für 2010 anvisierte Handelsvolumen voraussichtlich bereits zum Jahresende 2006 erreicht werden. Dem klar formulierten politischen Willen zur Ausweitung des bilateralen Handels folgten allein im vergangenen Jahr denn auch mehr als 100 Handelsdelegationen, um das weitere Potenzial zwischen beiden Ländern auszuloten.

Diese Kennzahlen einer scheinbaren Erfolgsgeschichte verdecken jedoch die wahre Situation. Die genannten Wachstumsraten ließen sich nur aufgrund des verschwindend geringen Gesamtumfangs des bilateralen Handels von nicht einmal 3 Mrd. US\$ noch im Jahr 2000 realisieren. In den ersten sieben Monaten 2006 konnte ein Volumen von ca. 13,6 Mrd. US\$ erreicht werden (vgl. Daten in Giese 2006). Eine deutliche Schiefelage – chinesische Politiker würden euphemistisch von *Komplementarität* sprechen – lässt sich aus indischer Sicht auch für die Struktur der Handelsströme feststellen: Indische Exporte nach China werden bislang stark von Rohstoffen und gering aufbereiteten Materialien dominiert. Etwa die Hälfte des Exportwertes entfällt allein auf Eisenerz. Andere Erze, Schlacken, Aschen, nicht zuletzt aber auch Rohbaumwolle und Baumwollgarne sind die weiteren Topseller, zu denen sich jüngst auch polierte Edelsteine gesellten, die die Nachfrage der wachsenden chinesischen Mittelklasse befriedigen. Chi-

na hingegen exportiert in erster Linie verarbeitete Güter nach Indien, die an höheren Positionen der Wertschöpfungskette angesiedelt sind: elektronische Geräte wie Mobiltelefone, Produkte der organischen Chemie und diverse Konsumgüter. Allein Maschinen schlagen mit ca. einem Drittel des Exportwertes zu Buche. Insgesamt steht einem relativ stark ausdifferenzierten Portfolio hochwertiger Güter aus China eine geringe Bandbreite an Produkten auf niedriger Verarbeitungsstufe aus Indien gegenüber (auf die 15 wichtigsten Exportprodukte entfallen fast 90 % des Warenwertes.). Indien liefert somit die billigen Rohstoffe für die chinesische Bau- und Stahlindustrie sowie die mit Indien konkurrierende Textilindustrie und erhält im Gegenzug von China hochwertige Konsumgüter und Maschinen.

In Indien wurden denn auch bereits Warnungen vor den Gefahren laut, die mit der gegenwärtigen Dominanz bestimmter Ausfuhr Güter nach China verbunden sind. Die große Abhängigkeit indischer Exporte vom chinesischen Bauboom macht sich in diesem Jahr erstmals negativ bemerkbar. Im Zuge von Bemühungen der chinesischen Regierung, von einem rein quantitativen Wachstum auf ein qualitatives umzusteuern und eine gefürchtete Überhitzung der Wirtschaft zu verhindern, kam es zu einem Rückgang der Nachfrage nach Rohstoffen für Bauprojekte und die Stahlindustrie. Erstmals seit Jahren ging der Export von Eisenerz nach China in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um 16 % zurück, während in den Vorjahren jeweils Steigerungen im zwei- bis dreistelligen Bereich verzeichnet worden waren.

Betrachtet man weiterhin den Stellenwert, den die Im- und Exporte des jeweils anderen Landes im Gesamthandelsvolumen einnehmen (vgl. Daten in Giese 2006), so wird die Schieflage noch deutlicher. Hinsichtlich der indischen Importe konnte sich China als Lieferland von 2003 bis 2004 auf Rang 3 vorschieben; gleichzeitig wurde es weltweit zur zweitwichtigsten Nation für den Absatz indischer Güter. Für China schlägt das gesamte bilaterale Handelsvolumen wie auch schon in den Vorjahren jedoch lediglich mit einem Anteil von weniger als 1,5 % am gesamten chinesischen Außenhandel zu Buche. Indien ist als Handelspartner für China demnach bislang wirtschaftlich unbedeutend. Angesichts eines schon 2004 auf mehr als 1,1 Bio. US\$ angewachsenen chinesischen Außenhandels fallen die Wachstumsraten eher bescheiden aus. Auch die Ankündigung des chinesischen Ministerpräsi-

denten Wen Jiabao vom April 2005, das bilaterale Handelsvolumen bis zum Jahr 2010 auf 30 Mrd. US\$ steigern zu wollen, ist wenig beeindruckend.

Aus chinesischer Perspektive wird Indien als Handelspartner wohl auf absehbare Zeit von peripherer wirtschaftlicher Bedeutung bleiben, da auch der Handel mit den wichtigen chinesischen Partnerländern nach wie vor deutlich zweistellige Zuwachsraten aufweist. Für Indien hingegen ist China im Handel schon heute von zentraler Bedeutung, und es wird allgemein erwartet, dass China, sowohl was Importe als auch Exporte betrifft, in Kürze die USA als Handelspartner Nummer 1 ablösen wird. Das große Entwicklungspotenzial, das Indien von chinesischen Experten durchaus zugestanden wird, lässt das südliche Nachbarland aus chinesischer Perspektive primär als wachsender Markt für chinesische Konsumgüter erscheinen. China sieht sich selbst auf absehbare Zeit als Fabrik, Indien hingegen als die Manufaktur der Welt; ein hoher Industrialisierungsgrad in China steht aus chinesischer Sicht demnach mittelfristig ein niedriger in Indien gegenüber. Abgesehen von der Software-Industrie könnte China durch Indien nach eigener Einschätzung innerhalb der nächsten zehn Jahre lediglich Konkurrenz in den Bereichen Textilien und chemische Produkte erwachsen – und als Ziel für Auslandsinvestitionen.

2.2. Investitionen und Dienstleistungen

If you were to marry China's hardware with Indian software, we could make goods for the international market that are high in quality and low in cost. [...] This is an ideal relationship that we can nurture for the future.
(Kapil Sibal, indischer Wissenschafts- und Technologieminister)

Ähnliche Aussagen hört man aus Indien und China seit Jahren immer wieder wie ein Mantra. Gegenseitige Investitionen werden von indischen und chinesischen Politikern allgemein als Grundlage einer nachhaltigen wirtschaftlichen Verflechtung und vor allem als Instrument einer politischen Vertrauensbildung zwischen beiden Ländern angesehen. Über gegenseitige Investitionen zwischen China und Indien existieren derzeit de facto keine belastbaren Statistiken. Indische Zahlen weichen von chinesischen in Zehnerpotenzen ab, und selbst Angaben unterschiedlicher Quellen desselben Landes

weisen erhebliche Abweichungen auf. Insgesamt ist das Niveau der gegenseitigen Direktinvestitionen noch sehr gering (vgl. Daten in Giese 2006).

Die kumulierten chinesischen Direktinvestitionen in Indien werden für den Zeitraum 1991 bis 2005 von der indischen Regierung mit lediglich 2,03 Mio. US\$ angegeben; die offizielle chinesische Statistik gibt die Gesamtsumme chinesischer Direktinvestitionen in Indien mit 47,35 Mio. US\$ an. Bei einem Zufluss an Auslandsinvestitionen nach Indien im genannten Zeitraum von insgesamt ca. 36,2 Mrd. US\$ handelt es sich um ein verschwindend geringes chinesisches Engagement. Das gilt in noch größerem Maße auch für die indische Investitionstätigkeit in China, selbst wenn man die höchsten Schätzungen zugrunde legt. Indischen Quellen zufolge über die Jahre kumulierten 477 Mio. US\$ standen nach anderen Einschätzungen allein im Jahr 2005 Direktinvestitionen im Umfang von mehr als 60 Mrd. US\$ gegenüber.

Fest steht allerdings auch, dass China auf indische Unternehmen erhebliche Anziehungskraft ausübt. China lockt mit großem Marktvolumen, einem guten Investitionsklima, geringen Kosten, einer großen und sehr produktiven Arbeitskräfte- und der Anbindung an internationale Märkte. Entsprechend haben eine ganze Reihe von großen indischen Unternehmen der Pharmabranche, Banken, Autozulieferer und Reifenhersteller den Schritt nach China gewagt. Die größte Präsenz besitzen – die Prognose von den zu erwartenden Synergien einer Kooperation im IT-Sektor scheinbar stützend – jedoch die großen indischen IT-Unternehmen wie Infosys, Wipro, Tata Consultancy Services, Satyam usw., die mittlerweile allesamt mit Niederlassungen in China vertreten sind. Dennoch bedienen fast alle diese indischen Unternehmen in der Regel nicht den chinesischen Binnenmarkt, dessen Volumen theoretisch so stark lockt. Vielmehr zeigt die Analyse, dass sie fast ausschließlich mit multinationalen Konzernen kooperieren, die sich bereits zuvor in China niedergelassen hatten oder von China aus ihre traditionellen Absatzmärkte in der Welt bedienen. Keine indische Firma konnte bislang auf dem chinesischen Binnenmarkt für Software Fuß fassen, dessen Nachfragevolumen auf 30 Mrd. US\$ geschätzt wird. Prognosen allerdings gingen und gehen eigentlich immer noch von einem theoretischen Marktanteil für indische Unternehmen von bis zu 40 % in diesem Bereich aus. Weder konnten die indischen Software-Hersteller die großen chinesischen Staatsun-

ternehmen als Kunden gewinnen, noch ist es bislang in nennenswertem Umfang gelungen, die viel beschworenen Synergien von indischem Software-Knowhow und chinesischer Fertigungstechnik im Computersektor zu realisieren.

Lediglich im Dienstleistungssektor konnten indische Unternehmen bislang erfolgreich eine spezifische Nische des chinesischen Binnenmarkts erobern und ihre erwarteten Stärken ausspielen. Der international operierende indische IT-Ausbilder NIIT, der zu den 20 weltweit größten dieser Branche zählt, ist in China mittlerweile mit mehr als 100 Trainingszentren in 25 Provinzen vertreten. NIIT erwirtschaftete 2005 bereits 7-8 % des weltweiten Umsatzes in seinen chinesischen Niederlassungen und konnte gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 40 % realisieren. Hier wirkt sich die spezifische Konstellation aus politischem Willen der chinesischen Regierung, individuellen Ambitionen chinesischer, meist junger Menschen, wirtschaftlichen Notwendigkeiten moderner Unternehmensführung und spezifischen Stärken einer indischen Branche aus, um auf diese Weise die viel beschworene Win-Win-Situation in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Indien Realität werden zu lassen – in einem Einzelfall wohl gemerkt.

Ob diese für beide Seiten zurzeit profitable Kooperation jedoch auch der mittel- und langfristigen Entwicklung standhalten kann, wird man sehen. China hat große Defizite im Bereich Software-Entwicklung, die sich auch in sonst erfolgreichen Branchen mit Software-Komponente wie dem Maschinenbau – etwa in der Herstellung von Produktionsmaschinen und Ausrüstungen – trotz konkurrenzfähiger Preise schnell verkaufshemmend auswirken können. Ein Beispiel aus der venezolanischen Ölindustrie belegt das: „Chinese-made drilling rigs are competitive in terms of technology and price, although China is still weak in key control software“ (Gallegos & Winning 2006).

Angesichts der allenthalben praktizierten Strategie Chinas, von ausländischen Investoren einen Technologie- und Knowhow-Transfer zu erwirken, könnte die Ausbildung chinesischer Computerspezialisten durch indische Unternehmen eher dem Aufbau eigener chinesischer Kapazitäten im Bereich Software dienen als einer langfristig angelegten Strategie der bilateralen Zusammenarbeit durch Verknüpfung der jeweiligen komparativen Vorteile: Hardware-Kompetenz aus China und Software-Knowhow aus Indien.

Betrachtet man die umgekehrte Richtung der bilateralen Investitionstätigkeit, so lässt sich anhand der vorhandenen Daten unschwer erkennen, dass das Interesse der chinesischen Wirtschaft an Investitionen in Indien bislang äußerst marginal ist. Dem ehemaligen indischen Generalkonsul in Shanghai, Sujan Chinoy, zufolge, bestehen vorerst für chinesische Unternehmen keine ausreichenden Anreize für Investitionen in Indien:

„[There simply are] very few commercial reasons for them [the Chinese] to invest until such time as India acquires the importance of a high-value market to them with the attendant weightage that a large bilateral engagement brings“ (Aiyar 2006).

Die chinesischen Investitionsprojekte spiegeln sowohl komparative Stärken der eigenen Industrie als auch strategische Überlegungen der Politik wider. So entfielen in den vergangenen Jahren sektoral mehr als die Hälfte der chinesischen Investitionen auf die Telekommunikationsindustrie, und ca. 37 % der Mittel flossen in die Hüttenindustrie – einerseits Absatzmarkt für hoch konkurrenzfähige chinesische Produkte, andererseits Sicherung strategisch wichtiger Rohstoffe. Nach Einschätzung chinesischer Autoren bieten sich kurz- und mittelfristig für Investitionen primär auch die industrielle Fertigung von Konsumgütern sowie Infrastrukturprojekte an, um darüber mittel- und langfristig Zugang zu den international konkurrenzfähigen Sektoren IT, Pharma und Finanzen zu gewinnen. Aus politischen Überlegungen, die über die Kultivierung stabiler und interdependenter Beziehungen hinausgehen, strebt China besonders nach einem Einstieg in den indischen IT-Sektor, da sich hier in Indien eine Entwicklung weg vom Anbieten günstiger Dienstleistungen und Programmierstätigkeiten hin zu einer allumfassenden Computerindustrie einschließlich der Produktion von Hardware vollzieht. Diese Perspektive wird in China als Bedrohung der komparativen Vorteile einer seiner wichtigsten Zukunftsindustrien betrachtet.

Chinesische Investoren, die dem Ruf ihrer politischen Führung folgen, stehen in Indien jedoch vor einer Reihe von Problemen, die ausländischen Investoren in China nur allzu geläufig sein dürften. Trotz stabiler nationaler Lage sehen sie sich mit hohen Opportunitätskosten konfrontiert: kulturelle Andersartigkeit, schwierige Informationsbeschaffung hinsichtlich des weichen Investitionsumfelds, Geschäftspraktiken mit indischen Charakteristika, die nicht internationalen Gepflogenheiten folgen,

sowie eine große Bandbreite regionaler Politik bis hin zu lokal abweichender Auslegung gesamtstaatlicher Regularien und Gesetze. Treffen diese Erschwernisse tendenziell alle ausländischen Investoren gleichermaßen, so sehen sich Chinesen darüber hinaus trotz aller anders lautenden Beteuerungen der wieder gefundenen sino-indischen Freundschaft auch einer spezifischen Diskriminierung ausgesetzt.

Verschiedenste Beispiele (vgl. im Einzelnen dazu Giese 2006) verdeutlichen, dass trotz der Beschwörung der bilateralen strategischen Partnerschaft zumindest auf der indischen Seite das tief verwurzelte Misstrauen gegenüber China in großen Teilen der Politik weiter dominiert. So scheitern chinesische Investitionsvorhaben in Indien immer wieder an sicherheitspolitischen Vorbehalten von Teilen der indischen Regierung. Auch wenn die indische Politik ihr Verständnis von China und auch ihr zukünftiges Verhältnis zu dem bis vor gar nicht allzu langer Zeit als Bedrohung Nr. 1 angesehenen nördlichen Nachbarn gerade revidiert, so scheinen doch bislang die Skeptiker weiterhin entscheidenden Einfluss auszuüben. Die Wahrnehmung Chinas als auf mittlere Sicht übermächtiger Konkurrent und potenzielle Bedrohung der extensiv definierten indischen Sicherheitsinteressen hat trotz aller Einsicht in die Notwendigkeit wirtschaftlicher und politischer Kooperation weiterhin Konjunktur (vgl. Jacob 2004).

3. China dominiert, Indien bleibt Juniorpartner

Indien und China haben noch einen langen Weg bis zur Verwirklichung einer gleichgewichtigen Kooperation vor sich. Im Handel und auch im Bereich gegenseitiger Investitionen behindert die noch weit hinter China zurückhinkende wirtschaftliche Entwicklung Indiens eine Partnerschaft mit ausgeglichenen Anteilen. Die sowohl in China als auch in Indien offiziell vielfach beschworene komplementäre Struktur beider Volkswirtschaften hat bisher nicht zu erhofften Synergieeffekten geführt. Sie manifestiert sich vielmehr in einem Verhältnis, in dem China als Importeur von Rohstoffen und Exporteur von Fertigprodukten die klassische Rolle eines Industriestaates gegenüber einem auf die Funktion eines Zulieferers von Materialien und Gütern niedriger Wertschöpfung sowie eines Absatzmarktes reduzierten Entwicklungslandes Indien einnimmt. Auch ist bislang wenig Nachhaltigkeit

in der Entwicklung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen erkennbar. Indien ist aus chinesischer Sicht offensichtlich eine Rohstoffquelle unter vielen und ein Absatzmarkt unter vielen – wenn auch ein politisch und strategisch wichtiger.

Die Kooperation folgt primär nationalen wirtschaftlichen und strategischen Interessen, die wiederum einem gleichberechtigten und vertrauensvollen Verhältnis entgegenzustehen scheinen. China importiert aus Indien Güter wie aus jedem anderen Lieferland, solange sich daraus wirtschaftliche Vorteile ergeben. Verpflichtungen aufgrund einer politisch erwünschten Strategie zur Intensivierung der bilateralen Kooperation sind nicht erkennbar. Vielmehr beherrscht die binnenwirtschaftliche Logik das Verhältnis, wie sich am drastischen Rückgang der Eisenerzeinfuhren in der Folge entsprechender Steuerungsmaßnahmen der chinesischen Binnenwirtschaft unschwer erkennen lässt. Auch die eher auf ein Aufschließen mit indischem Knowhow und eine Substitution indischer Konkurrenz durch eigene chinesische Kompetenzen angelegte Kooperation in der Ausbildung von IT-Fachkräften durch indische Unternehmen in China lässt den Willen der chinesischen Seite zu langfristiger Kooperation in diesem Bereich vermissen.

Politisch stehen auf indischer Seite Misstrauen und ein diffuses Bedrohungsgefühl der chinesischen Gewissheit gegenüber, dass Indien mittelfristig eben keine Bedrohung für seine nationalen Interessen darstellen wird und somit auf absehbare Zeit lediglich zum Juniorpartner taugt. Historisch gewachsene Sensibilitäten und psychologische Faktoren, die die gegenseitige Perzeption immer noch dominieren und sich in der ungelösten Grenzfrage wie unter einem Brennglas konzentrieren, behindern darüber hinaus weiterhin den Aufbau einer effektiven Kooperation in der Weltpolitik. Aus chinesischer Sicht bleibt Indien ein zwar ambitionierter, doch mittelfristig deutlich unterlegener Akteur, dessen Entwicklung man im Auge behalte sollte – und dies am besten durch Einbindung.

Literatur

- Aiyar, Pallavi (2006), Chindia: Not quite a juggernaut yet, Asia Times Online, 16.9.2006, www.atimes.com/atimes/China_Business/HI16Cb02.html (Aufruf: 7.10.2006).
- Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (undatiert), Indo-China Economic and Commercial Relations, www.ficci.com/international/countries/china/china-commercialrelations.htm (Aufruf: 3.10.2006).
- Gallegos, Raul & Winning, David (2006), Venezuela, China Deepen Relations, Set Oil-Rig Pact, The Wallstreet Journal, 24.8.2006, <http://online.wsj.com/article/SB115636266508043649.html> (Aufruf: 20.9.2006).
- Giese, Karsten (2006), Wirtschaftliche Kooperation zwischen China und Indien. Eine Allianz der neuen Mächte?, China aktuell, 6/2006, i.E.
- India-China Joint Study Group on Comprehensive Trade and Economic Cooperation (undatiert), Report of the India-China Joint Study Group on Comprehensive Trade and Economic Cooperation, www.hinduonnet.com/thehindu/nic/0041/report.pdf (Aufruf: 11.10.2006).
- Pei, Yuanying (2005), Prospects of Economic Development of China and India, Foreign Affairs Journal, No. 75, March 2005, S. 84-89.
- Zhao, Changhui (2004), Seeing Sino-Indian Economic/Trade Ties in a Broader Perspective, Contemporary International Relations, Vol. 14, No. 10, S. 43-51.

■ Der Autor

Dr. Karsten Giese ist wissenschaftlicher Referent am GIGA Institut für Asienkunde und Editor von „China aktuell – Journal of Current Chinese Affairs“.

E-Mail: giese@giga-hamburg.de, Website: <http://staff.giga-hamburg.de/giese>.

■ Gegenwärtige Forschung im GIGA zum Thema

Im Rahmen des Forschungsschwerpunkts 3 „Transformation in der Globalisierung“ bereitet der Autor zurzeit ein Forschungsprojekt zum Thema „Scenarios for the Development of China-India Relations and Their Impact on International Normative and Institutional Change“ vor.

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost sowie zu Globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Der *GIGA Focus* Asien wird vom Institut für Asienkunde redaktionell gestaltet. Die vertretene Auffassung stellt die des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts dar. Download unter www.giga-hamburg.de/giga-focus.

Redaktion: Thomas Kern; Gesamtverantwortlicher der Reihe: Andreas Mehler

Lektorat: Vera Rathje; Kontakt: giga-focus@giga-hamburg.de; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

